# Van Lago tot La Moderna: Een familiegeschiedenis

**ORANJESTAD — Een ambitie om ondernemer te worden had Ben Pick nooit. Maar de bestemming van het lot bepaalde dat 'Benchi' nu al bijna vijftig jaar onafscheidelijk verbonden is met de kledingzaak La Moderna, die zijn vader Lejbusz 85 jaar geleden startte in Mainstreet. De *Amigoe* sprak met de ondernemer, die onlangs figureerde in de campagne Cumpra Local van de regering van Aruba en vanwege zijn betekenis voor de Arubaanse gemeenschap door Economische Zaken-minister Xiomara Maduro (MEP) in het zonnetje werd gezet, over het ondernemerschap en zijn bijzondere familiegeschiedenis.**

door onze verslaggever
**Jan Jager**






Het 85-jarig jubileum van de winkel, wat in september ongeveer gelijk viel met zijn eigen tachtigste verjaardag, had Benchi anders voorgesteld. De kledingzaak waar menig inwoner van Aruba voor het eerst zondagse kleding paste, kampt zoals veel winkels vanwege de coronacrisis met een sterkte omzetdaling. Vaste klanten bleven, maar spendeerden minder. Wat wel doordraaide was de airco die maandelijks duizenden florins aan elektriciteit opslurpt om het klimaat in de forse winkelruimte aangenaam te houden, alwaar een breed assortiment aan dames-, heren- en kinderkleding en schoeisel staan uitgestald. Degelijk spul voor een goede prijs. Dat is het handelsmerk van La Moderna.

Heel veel beter gaat het al niet met de groothandel op de bovenverdieping van het robuuste, pastelkleurige La Moderna-pand uit 1954, dat met modernistische stijlelementen de naam La Moderna eer aan doet. De blauwe, schreefloze letters op de gevel complementeren het geheel.

**Lockdown**

In de eerste maand van de lockdown kelderde de omzet met 83 procent in vergelijking met dezelfde maand een jaar ervoor. Daarna trad licht herstel in naar 80 procent omzetdaling en vervolgens 78 procent. Gelukkig is Benchi eigenaar van zijn eigen winkelpand. "Als ik duizenden guldens huur per maand zou moeten betalen, dan zou ik de crisis niet overleven", vertelt hij vanachter zijn bureau in het kantoor achterin de zaak, dat vol staat met parafernalia die van een rijk La Moderna-verleden getuigen.

"Kijk, de hotels kopen heel veel uniformen bij mij. Zwarte broeken, witten hemden, zwarte dassen en bloesjes. Ze kochten groot in. Als je voor een vast bedrag in een week aan hotels verkoopt, dan weet je wat je aan het eind van de week overhoudt. Het grootste deel van mijn omzet haalde ik uit de groothandel. Maar de hotels zijn niet open."

Het is wachten tot de hotels weer op volle toeren draaien. Angst dat de hotels overgaan op buitenlandse toeleveranciers heeft hij niet. "Elk hotel dat zaken met mij doet heeft het in het buitenland geprobeerd. Het is bij mij goedkoper en beter en bij mij kunnen ze terecht voor service en speciale wensen en dat kan in het buitenland niet."



**La Moderna als schakel**

Benchi wacht op economisch herstel en hij gelooft dat je met hard werken en spaarzaamheid vanzelf terugveert. Maar of de Venezolaanse kooptoeristen terugkomen die belangrijke klanten waren in zijn winkel, daar heeft hij een hard hoofd in. Dat heeft niet zozeer met de grenzen te maken, die gaan wel open, maar met de koers van de Bolivar die het prijsvoordeel dat Aruba decennialang had, teniet doet.

De Latijns-Amerikaanse markt was altijd een belangrijke markt voor Benchi en zijn vader Lejbusz, van wie hij het ondernemersvak leerde. Decennialang fungeerde Aruba – en La Moderna als onderdeel daarvan – als schakel tussen de Verenigde Staten en Venezuela en Colombia. Benchi, zijn vader en zijn moeder Basia haalden grote partijen mode uit de Verenigde Staten of via de Verenigde Staten uit Japan, om het vervolgens te exporteren naar Venezuela en Colombia. "Mode is niet uitgevonden door Amerikanen maar door Zuid-Amerikanen, die altijd erg geïnteresseerd waren in mode. Ze zagen alles op tv. Hier op Aruba was die mode goedkoop omdat wij direct bij de fabrikant inkochten. Wij verkochten grote partijen door aan Venezolaanse en Colombiaanse handelaren. Die kochten hun eigen douaniers om wat veel importheffingen scheelde. Veel kleding ging gelijk door naar kleinere dorpen, die afhankelijk waren van partijen als wij. Rijke stedelingen kwamen zelf naar Aruba om in te kopen."

**Chipi Chipi**

Links hoog boven de deur van zijn kantoor hangt een geschilderd portret van zijn Joodse vader. Met hem begon het allemaal, toen deze samen met zijn broer voor de Tweede Wereldoorlog een handeltje startte in allerhande waren voor voornamelijk de bewoners van Colony, de gemeenschap van de medewerkers en hun families van de Lago raffinaderij. Benchi's vader was in de jaren dertig Polen ontvlucht en via Rotterdam en Curaçao en de Marine uiteindelijk op Aruba terechtgekomen. Hij maakte al snel naam in de 'village' omdat hij altijd uitverkoop had. Liefkozend noemden de village-bewoners, veelal afkomstig van de Britse West Indies, hem 'Chipi Chipi'. Zijn vader, die alleen Jiddisch sprak, leerde Spaans van Venezolaanse handelaren. Benchi's Poolse moeder, die minder gevaar liep in Polen omdat ze als onderwijzeres nodig was, kwam later via de Verenigde Staten over naar Aruba.

De 'gebroeders Pick' startten na de oorlog de People's Store in San Nicolas en met een lening van de Maduro & Curiel's Bank kon de onderneming geleidelijk aan uitbreiden. Benchi kwam in de Verenigde Staten ter wereld, maar kort na zijn besnijdenis liet zijn vader hem en zijn moeder overkomen naar Aruba. Zijn ouders gaven hem en zijn broers en zussen alles wat hij nodig had, maar peperden ook in dat er hard gewerkt moest worden, zoals zijn vader zelf deed. "Ik zag mijn vader 's ochtends en 's middags nooit. 's Avonds kwam hij thuis eten en dan zei hij dat we goed ons best moesten doen op school. Mijn vader deed veel aan liefdadigheid. Samen met een vriend heeft hij Little League ballpark gebouwd. Op zondag bracht hij kinderen daar met een pick-up heen. Hij wilde dat kinderen een goed en gezond leven hadden."

Zakelijk leek het voor de wind te gaan, en zijn vader verstond de kunst van het zakenvak intuïtief. Hij was een pleaser, zorgde ervoor dat klanten met een goede service en een goed gevoel de winkel verlieten. "Zakendoen is geen boekhouden, daarvoor heb je een administrateur en een accountant."

Toen het geleidelijk aan beter ging, ging zijn moeder op reis naar New York om in te kopen. Via de KNSM kwamen kaki broeken uit Japan, leren schoenen uit Argentinië. "Iedereen wilde met mijn vader zaken doen omdat hij een eerlijke vent was die je 1000 gulden kon geven, dan betaalde hij die terug. De Lago kocht veel van hem, werkschoenen, overalls, handschoenen."

Zijn moeder was de zakenvrouw, zijn vader de pr-man. "Ze konden alleen niet met elkaar samenwerken. Dat werd altijd een gevecht." Toen zijn vader uiteindelijk La Moderna opende in Oranjestad, begon zijn moeder La Moda, een paar deuren verderop. Daar stond Benchi vanaf zijn achtste in de winkel.

**Hard werken**

Benchi ging na zijn middelbare school naar de Verenigde Staten om geneeskunde te studeren. "In 1971 heb ik mijn examen gedaan voor medical dokter. Nadat ik geslaagd was moest ik twee jaar stagelopen. Ik wilde oogarts worden." Elke kerstvakantie kwam hij terug naar Aruba om vakantie te houden. Zijn moeder was op 31 december ook jarig. "Toen ik hier was belde de directeur van de CMB (Caribbean Mercantile Bank red.) mij. Hij wilde met mij spreken. Hij vertelde dat mijn vader een schuld had van een miljoen gulden. Ik ben zenuwachtig geworden. Die dingen deel je niet zomaar met de gemeenschap, omdat nieuws hier snel rondgaat. Ik heb besloten niet verder te gaan met mijn studie. Ik moest uitvinden hoe het zo ver gekomen was. Mijn vader kon niet lezen of schrijven maar wel tellen. Hij had een administrateur die zij altijd 'hier je kruisje zetten'. Als hij iets opschreef was het fonetisch. Na jaren onderzoek werd duidelijk dat die administrateur door de jaren heel veel geld uit het bedrijf had weggehaald. Er was niets meer te redden behalve hard werken om alle schulden terug te betalen, met import en export. Mijn vader verkocht zelfs auto's als side hustle. We hebben in elf jaar alles terugverdiend."

Benchi en zijn vader werkten nog decennialang samen aan de verdere uitbouw van de onderneming, tot zijn vader op 1 januari 1999 overleed. Sindsdien is Benchi het gezicht van de onderneming en noemen ze hem soms Chipi Pick, maar meestal gewoon Benchi. De groothandel is de afgelopen jaren in de plaats gekomen van de export. Hij wil nog jaren doorgaan, zolang 'de man boven' het hem gunt. De winkel, zijn mensen en zijn klanten zijn een belangrijk deel van zijn leven, naast zijn familie. De foto's van kleinkinderen in zijn kantoor getuigen daarvan. Over Mainstreet zelf is het gesprek amper gegaan. Of de commerciële straat zijn vitale functie behoudt, hangt volgens hem voor een groot deel samen met de wil van de eigenaren van het vastgoed in Mainstreet. Dat is vaak overgegaan op erven van oud-ondernemers, en soms versnipperd geraakt. Het opheffen van de binnenstad vereniging Mambo is een aderlating geweest, vindt hij, de tram vindt hij een aanfluiting. Meer aandacht voor vastgoedbeheer, een strenge bewaking van winkelconcepten en handhaving van de openbare orde zijn zaken waar hij voor staat.

